2024 年度　長岡大学シラバス

授業科目名 科目コード	経営管理論(Business Management Theory) 2037-2-23-101					担当教員	丸山　一郎 （マルヤマ　イチロウ）		
科目区分	専門科目	必修・ 選択区分	選択	単位 数	2	配当年次	２年次	開講期	前期
科目特性	知識定着・確認型 AL / 協同学修型 AL								

①　授業のねらい・概要

チェーンストア経営システムを構築し運営していくための実務行動原則を学ぶが、他の産業や各種社会的活動の基本ともなる。世の中にはマネジメントに関する書物が多いが具体的な内容に乏しい。つまり実務的ではないのが実態である。授業ではチェーンストア(物販、飲食、サービス等)におけるマネジメントの手法、組織運営、マニュアルづくりや、あるべき経営効率を具体的に解説する。
また、マネジメントとは二つの面を含んだ言葉であることを理解する。一つは作業内容を変えてしまうこと。つまり方法の変更。もう一つは楽に数値を変えるための仕組みである。

②　ディプロマ・ポリシーとの関連

職業人として通用する能力/専門的知識・技能を活用する能力

③　授業の進め方・指示事項

1. レジメは Google classroom 内に配布する。
2. レポートの作成に当たっては現地(店舗)視察をすること。

※尚、優秀小レポートは適時授業で公表する。

3. グループワークとして「現地視察による分析発表及びグループ対抗小テスト」を実施する。
4. 普段利用する小売店舗を注意深く観察する習慣を身に着ける。

④　関連科目・履修しておくべき科目

マーケティング、マーチャンダイジング、マネジメントに関するすべての専門科目。

⑤　テキスト（教科書）

1. 渥美 俊一(2010)『チェーンストアのマネジメント』新訂版　実務教育出版
2. 松井 忠三(2015)『図解 無印良品は、仕組みが 9 割』角川書店
3. 毎回の授業でレジメを配布する。

⑥　参考図書・指定図書

1. 渥美 俊一(2008)『チェーンストア経営の原則と願望』全訂版　実務教育出版
2. 森田 松太郎(2004)『ビジネス・ゼミナール 経営分析入門』日本経済新聞社

⑦　評価Aに対応する具体的な学習到達目標の目安

（ⅰ）チェーンストア理論について他者に説明できる。
（ⅱ）マネジメント手法、組織運営、マニュアル作りについて他者に説明できる。
（ⅲ）経営効率数値について他者に説明できる。

⑧　ルーブリック					
評価項目	評価基準				
	S	A	B	C	D
	到達目標を越えたレベルを達成している	到達目標を達成している	到達目標達成にはやや努力を要する	到達目標達成には努力を要する	到達目標達成には相当の努力を要する
(i)　チェーンストア理論	チェーンストア理論について資料等に頼らず説明でき、授業内容を超えた学修成果を示している	チェーンストア理論について資料等に頼らず説明できる	チェーンストア理論について資料等を見ながら説明できる	チェーンストア理論について資料等を見ながら、さらに教員等の支援を受けて説明できる	チェーンストア理論について資料等を見ても、教員等の支援を受けても説明できない
(ii)　マネジメント手法	マネジメント手法について資料等に頼らず他者に説明でき、授業内容を超えた学修成果を示している	マネジメント手法について資料等に頼らず説明できる	マネジメント手法について資料等を見ながら説明できる	マネジメント手法について資料等を見ながら、さらに教員等の支援を受けて説明できる	マネジメント手法について資料等を見ても、教員等の支援を受けても説明できない
(iii)　経営効率数値	経営効率数値について資料等に頼らず説明でき、授業内容を超えた分析も説明できる	経営効率数値について資料等に頼らず説明できる	経営効率数値について資料等を見ながら説明できる	経営効率数値について資料等を見ながら、さらに教員等の支援を受けて説明できる	経営効率数値について資料等を見ても、教員等の支援を受けても説明できない

⑨　学習到達目標（評価項目）	定期試験（レポート含む）	小テスト	課題	発表・実技	授業への参加･意欲	その他	合計
総合評価割合	65%	15%		5%	15%		100%
(ｉ)チェーンストア理論	25%	5%			5%		35%
(ii)マネジメント手法	25%	5%		5%	5%		40%
(iii) 経営効率	15%	5%			5%		25%
フィードバックの方法	小レポートについては評価・考察して返却する。尚、優秀小レポートは適時授業にて公表する。また、小テストについては評価返却と共に解答を配布し解説する。						

⑩　担当教員からのメッセージ（昨年度授業アンケートを踏まえての気づき等）
1. 今年度も業種に偏りのない様々な国内外の企業を取上げる。業種特性や企業ごとの戦略の違いを理解する。

2. テキスト、参考書の経営効率計算公式は何故か難しい表現になっている。授業で用意するレジメでは理解し易い表現に努めている。例えば「変動費」は原価、１－(変動費÷売上高)は売上総利益率であり、荒利益率のこと。また、損益分岐点比率の計算公式は解かり易い公式に変え、可動式グラフを使い分岐点比率を構成する各要素の働きと、企業の業績に与える影響力と対策を解説する。
3. 人間の健康診断と同様に企業の健康診断は経営分析である。企業のマネジメント力は分析した数値に反映される事を理解する。
4. 毎回新鮮でワクワクする授業を心掛け、チェーンストア企業の最新情報なども提供する。
5. 授業に対する積極性(出席回数含め)や小レポート、グループワークに対する真剣な取組みを大いに評価する。
6. 授業で疑問に思う事はオフィスアワーを積極的に活用して理解する事。
7. 授業は欠席しない事。

⑪　授業計画と学習課題

回数	授業の内容	授業外の学習課題と時間（分） （※特別な持参物）	
1	「イントロダクション」 ・チェーンストア理論を学ぶ	テキスト、配布資料による「チェーンストア理論」の振返り	60 分
2	「マネジメントの原則」	テキスト、配布資料による「マネジメントの原則」の振返り	120 分
3	「企業文化」	テキスト、配布資料による「企業文化」の振返り	120 分
4	「チェーンストアにおける行動の意味」	テキスト、配布資料による「チェーンストアにおける行動の意味」の振返り	120 分
5	「ウイークリー・マネジメント」	テキスト、配布資料による「ウイークリー・マネジメント」の振返り	120 分
6	「マネジメントの手法」	テキスト、配布資料による「マネジメントの手法」の振返り	120 分
7	「マネジメントの着眼点　分配率管理」	テキスト、配布資料による「マネジメントの着眼点　分配率管理」の振返り	120 分
8	「マネジメントの進め方」	テキスト、配布資料による「マネジメントの進め方」の振返り	120 分
9	「不振の克服策・体質手術の進め方」	テキスト、配布資料による「不振の克服策・体質手術の進め方」の振返り	120 分
10	「チェーンストアのシステムづくりと組織運営」	テキスト、配布資料による「チェーンストアのシステムづくりと組織運営」の振返り	120 分

11	「マニュアルの意味とつくり方」	テキスト、配布資料による「マニュアルの意味とつくり方」の振返り	120 分
12	「アウトプット・マネジメント」 ・業態別上場チェーンストア企業の決算情報から経営を分析する	テキスト、配布資料による「アウトプット・マネジメント」の振返り	120 分
13	「あるべき経営効率」 ・業態別上場チェーンストア企業の決算情報から経営を分析する	テキスト、配布資料による「あるべき経営効率」の振返り	120 分
14	「コメリの 1200 店舗マネジメントシステム」	配布資料による「コメリの 1200 店舗マネジメントシステム」の振返り	120 分
15	「まとめ」	テキスト、レジメ全資料の振返り	120 分

⑫　アクティブラーニングについて
1. 小レポートの作成に当たっては現地(店舗)視察をすること。 ※尚、優秀小レポートは適時授業で公表する。 2. グループワークとして「現地視察による分析発表」を実施する。 3. 普段利用する小売店舗を注意深く観察する習慣を身に着ける。

※以下は該当者のみ記載する。

⑬　実務経験のある教員による授業科目
実務経験の概要
1. 1977 年のコメリホームセンター1 号店開店の前年から 1100 店舗に至る迄の間、店舗用地開発、建設を中心に業務に当たる。他にも店頭販売、店長、商品部バイヤー、販売促進、リフォーム事業部や再生可能エネルギービジネスプロジェクト、他新規事業プロジェクトの立ち上げ等、執行役員として多くの部署で実務を担当。 2. 2013 年より長野県松本市、アルピコホールディングス(旧松本電鉄)の中核企業であるスーパーマーケット、株式会社アップルランド(現株式会社デリシア)にて常務取締役開発本部長として店舗開発部署を統括した。 3. 2017 年 2 月韓国大手企業である CJ グループとコンサル業務契約を締結。同社における新規事業開発に関するコンサル業務を韓国ソウル本社にて実施。 4. 2017 年 7 月からは福井県の東証 PRM 市場ドラッグストア企業、ゲンキー株式会社にて建設部長として店舗建設コスト削減企画他、物流センター及びプロセスセンター建設企画等の実務を中心に担当。他にも用地開発、テナント誘致、メンテナンス業務を担当。
実務経験と授業科目との関連性
ホームセンター、スーパーマーケット、ドラッグストア等、多岐に渡るチェーンストア業態での商品部バイヤー、販売担当者、店長、店舗開発、建設、新規 PJ リーダーの実務経験を基にして、テキスト、決算資料、最新企業情報などを使い、現場経験を交えて具体的に解説する。